

COACHING en pharmacie

*Les premiers rangs sont les meilleurs!
Pensez à vous asseoir devant*

SOMMAIRE

1

Qui donne le cours et pourquoi

2

Définitions

3

Buts d'un coaching en officine

4

Prérequis

5

Etapas du coaching

6

Comment le vendre à votre équipe

VOTRE COACH



26 mois

4 jours intensifs / 6 semaines

1 à 2 séances / semaine



12 mois

12 stages (4-5 jours)

2 séances / semaine



QU'EST-CE QU'UN COACH?

Coacher mon équipe

Coach sportif

C'est mon coach

= ?

DÉFINITION POPULAIRE

◆ Aperçu IA

Dans son acception populaire, un coach est une personne qui aide une autre personne ou un groupe à améliorer ses performances, soit dans un domaine sportif (un entraîneur), soit dans un domaine professionnel ou personnel (un accompagnateur/conseiller). Le terme, d'origine anglaise mais ayant des racines françaises anciennes, est aujourd'hui utilisé dans une multitude de contextes pour désigner une aide à développer le potentiel et à atteindre des objectifs. 

 coach, coachs ou coaches

nom masculin

(anglais *coach*, entraîneur)

1. Entraîneur d'une équipe, d'un sportif de haut niveau.
2. Conseiller professionnel qui cherche à développer les performances d'un salarié, d'un acteur, d'un chef d'entreprise, etc.

DÉFINITION POPULAIRE



Entraîner, apprendre (sachant)

Soutenir

Aider

Améliorer

Conseiller (consultant)

Surveiller

Vous le faites déjà !!!

Pourquoi suivre ce cours

?

COACH DE VIE ET PROFESSIONNEL

- Cadre défini, confiance, respect
- Pas de jugement
- 100% présent et dévoué
- Faire grandir, transformer
- Faire germer les idées, ouvrir le champ des possibles
- Accompagner n'importe qui dans n'importe quelle situation sans expertise
- Recul "extra -terrestre"
- Tout donner et tout demander

inception

*Pourquoi implanter une idée
dans un rêve?*

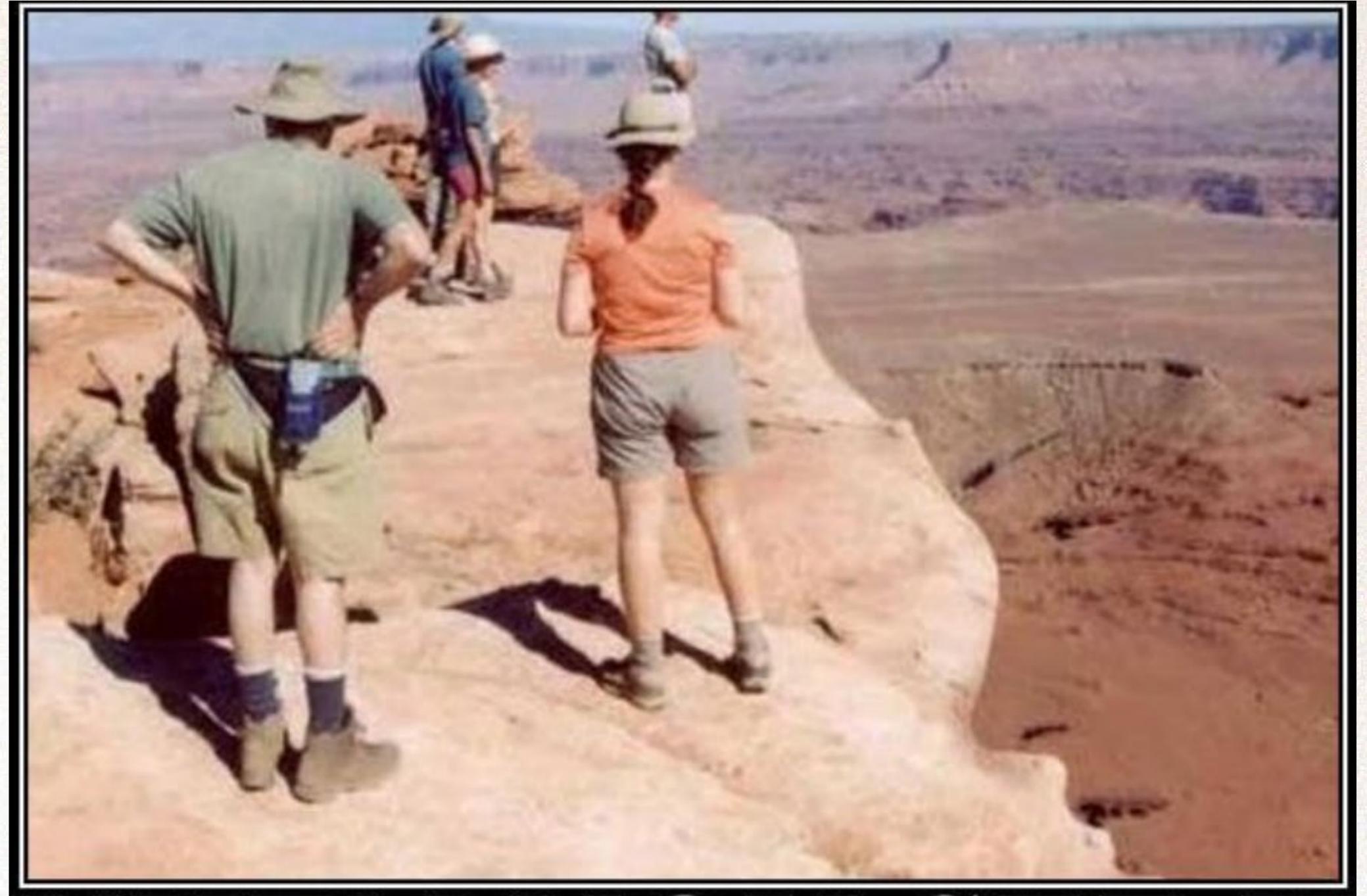
INCEPTION



INCEPTION



INCEPTION

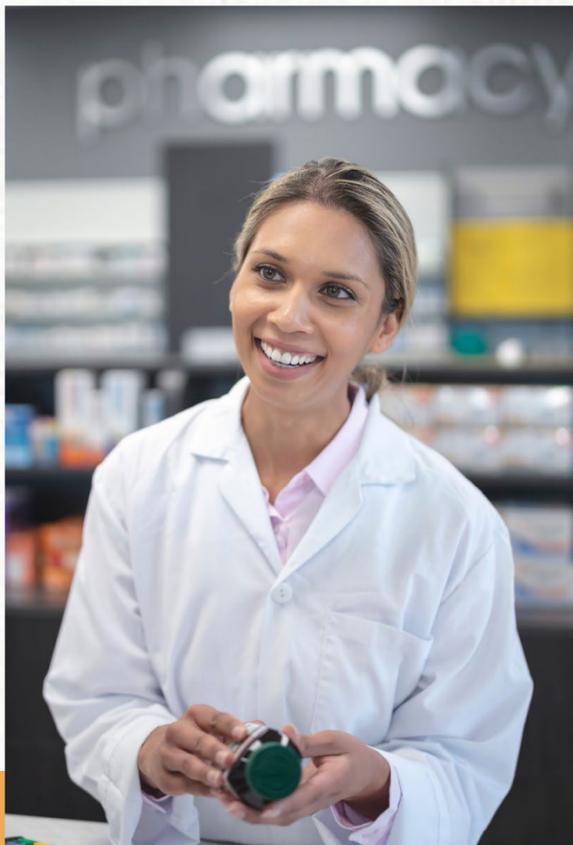


INCEPTION



BUTS D'UN COACHING EN OFFICINE

- Aider ceux qui le veulent vraiment à progresser
- Faire évoluer son équipe
- Augmenter la satisfaction de la clientèle
- Grandir personnellement



EMPLOYÉ.E



ÉQUIPE



CLIENTÈLE



SOI-MÊME

comment augmenter
la motivation
du personnel?

MOTIVATION PAR LE COACHING



Formation et temps consacré à UNE personne



Utiliser des leviers propres à la personne



Sortir de la routine



Avancer vers ce qui est important pour elle

OK, mais on fait
comment ???

PRÉREQUIS (1/2)



- **Accord du coaché**
- **Responsabilité du coaché**
- **Cadre précis : agenda, timing, lieu**
- **Avertir le reste de l'équipe**
- **Accepter/respecter le coaché**
- **Pas de jugement**
- **Implication à 100%**

PRÉREQUIS (2/2)



- Confidentialité = confiance
- Écoute active
- Bienveillance (attention
gentillesse)
- Avoir conscience du prisme de chacun
- Mettre de côté ses propres croyances

9 ETAPES D'UN COACHING



Préparation



Le green



Modèle du monde



Planté de drapeau



Energy check



Mind shift



Stratégies



And ACTION !



Intégration

PRÉPARATION

- **Vérifier le cadre**
- **Exercice de respiration**
- **Se dédier à 100%**
- **Mettre de côté son prisme**
- **Rappeler le cadre**
- **Vérifier l'état du coaché**



LE GREEN (OBJECTIF)

- **Que veut le coaché ?**
- **Les 5 fois pourquoi**
- **Que veut -il vraiment ?**
- **Quels changements espère -t-il ?**

**NUL VENT N'EST FAVORABLE
A QUI IGNORE SON CAP**



MODELE DU MONDE



- **Que vit le coaché ?**
- **Déjà entrepris quoi ?**
- **Pourquoi pas encore atteint ?**
- **En quoi est - ce un problème ?**
- **Qu'est - ce que ça touche ?**
- **On part de où pour aller où ?**

COMMENT VIS-TU CETTE SITUATION ?

DETERMINER SES VALEURS:

NOTIONS

**Tout ce sur quoi tu mets
de l'importance**

- travail
- humain (apprendre
autour)
- voyager
- santé
- famille
- amitié
- argent
- etc...

**MAIS pas de valeurs
bateau :**

- liberté
- confiance en soi
- respect
- amour
- courage

DETERMINER SES VALEURS: IDENTIFIER LES VALEURS HAUTES

Nourrir une valeur haute

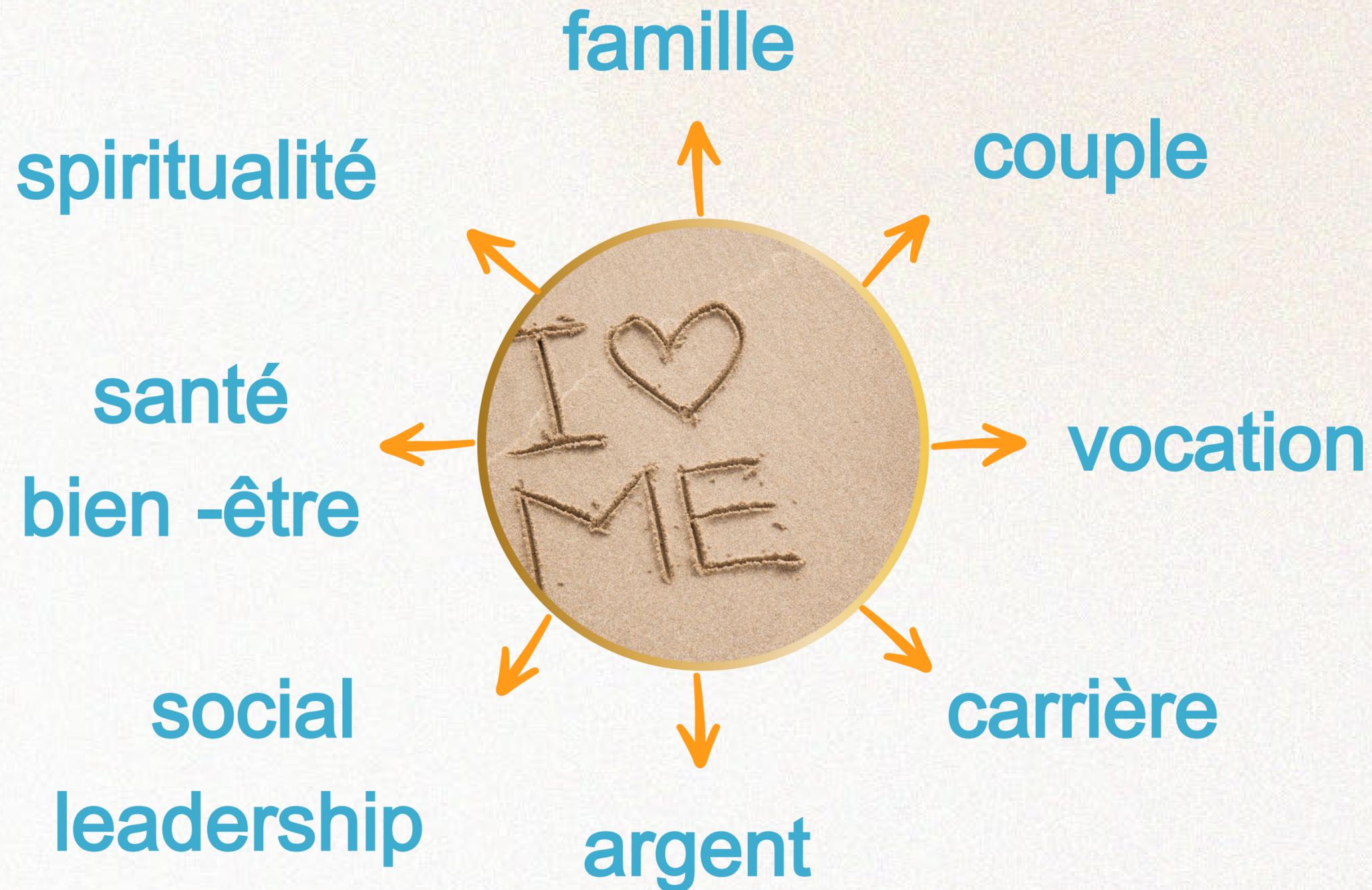
- tu te sens rempli
- tu ne vois pas passer le temps
- tu as encore de l'énergie à la fin

Risques si VH pas nourries : remplir avec

- nourriture
- drogue
- dépenses compulsives
- actes compulsifs
- sexualité

DETERMINER SES VALEURS:

8 DOMAINES DE VIE



DETERMINER SES VALEURS:

EXERCICES

Faire un top 5 puis top 3 des domaines de vie

1.Couple :

Amour, sexualité, romance

2.Famille :

Comment je suis avec ma famille, mes amis

3.Vocation :

Le fait d'être animé au quotidien

4.Carrière

5.Argent

6.Social, Leadership :

Interactions avec les autres

7.Santé :

Vitalité – beauté – sport – sommeil –
alimentation – nourrir son esprit

8.Spiritualité :

Religieuse ou non – science de la vie :
imaginer qu'il y a une forme
d'intelligence – être connecté à quelque
chose de plus grand que moi. Croire en
l'humanité, univers, vie. Résilience :
donner du sens à ce qui nous arrive

DETERMINER SES VALEURS: EXERCICES

S'observer et comprendre ce que ça signifie

- Comment occupes -tu ton espace personnel?
- Comment utilises -tu ton temps?
- Où investis -tu le plus d'énergie dans ta vie?
- Où es-tu naturellement discipliné?
- Dans quel domaine peut -on te faire confiance?
- De quoi parles -tu le plus?
- A quoi penses -tu le plus?
- Sur quel domaine apprends -tu le plus?
- Sur quoi cherches -tu des informations?

PLANTÉ DE DRAPÉAU

- Résumer
- Projeter
- Trouver les marqueurs
- OUI physiologique

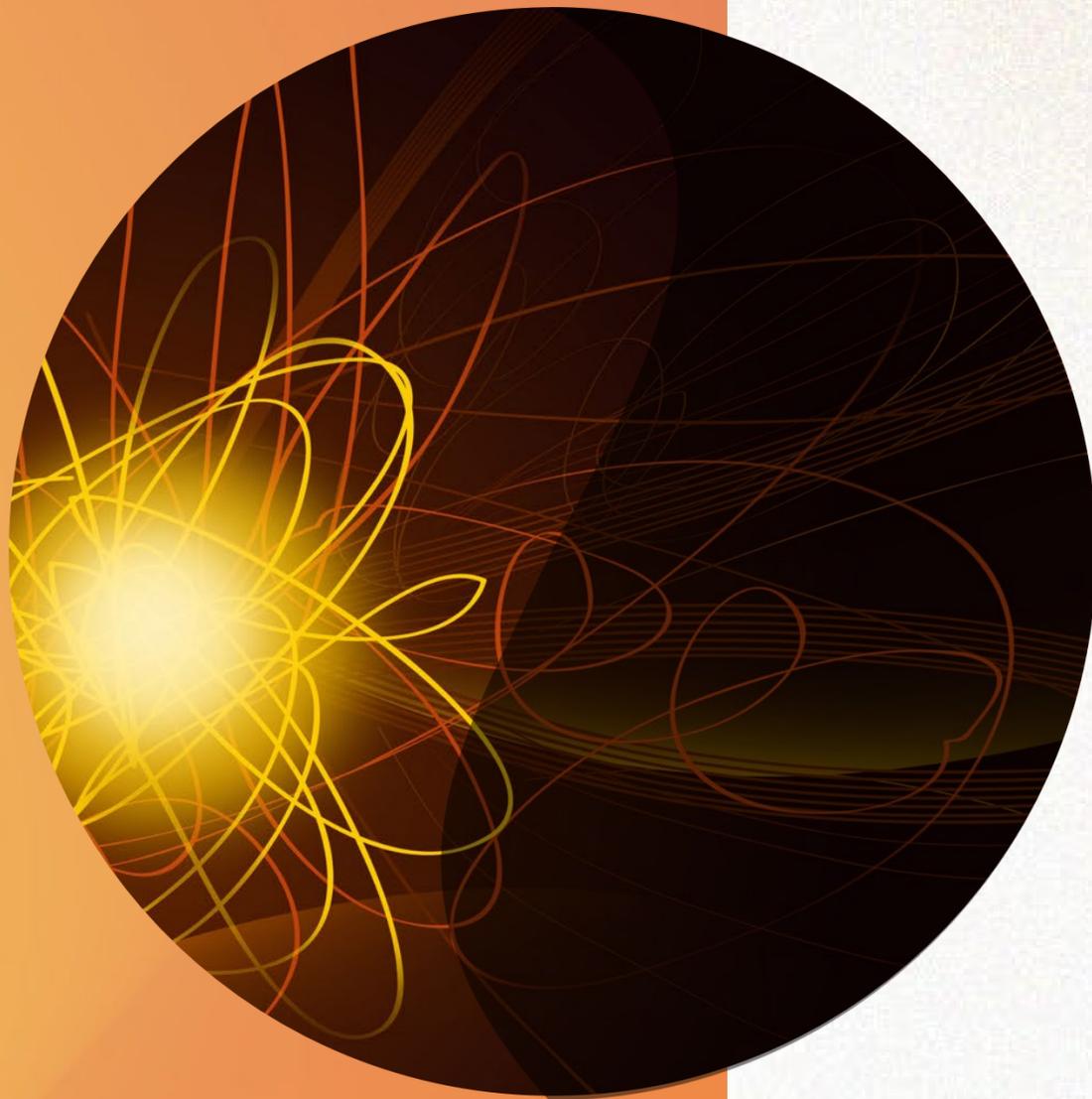
**PEUX-TU ME DIRE EN UNE PHRASE
CE QUE TU VEUX VRAIMENT ?**



ENERGY-CHECK

- **Responsable**
(victime/pouvoir/responsabilité)
- **Energie**
(observer/en trouver/faire changer)
- **Désir**
(échelle/conséquences)

TOUT N'EST QUE CROYANCE



MINDSHIFT

- **Faire évoluer les croyances**
- **Changer le MDM et l'état d'esprit**
- **Repérer, questionner**
- **Mettre en évidence les incohérences, les limitations**
- **Impliquer pour trouver d'autres voies**
- **Faire sentir la puissance**

**LE SEUL PROBLEME EST DE
CROIRE QU'ON A UN PROBLEME**



STRATÉGIE

- **Tout est possible**
- **Faire le tri**
- **Adapter les idées impossibles**
- **Utiliser l'énergie**
- **Stratégie d'échec**
- **Peux / Veux / Va faire**
- **Résumer la stratégie**



**ON NE PEUT PAS ESPERER UN AUTRE RESULTAT
SI ON CONTINUE A FAIRE DE LA MEME MANIERE**

AND... ACTION!

- Qui, quoi, où, quand, comment ?
- Temporel
- Précis
- Mesurable
- Motivation
- Pire cas de figure

CE N'EST QUE LE PREMIER PAS QUI COÛTE



INTÉGRATION

- **But: effets perdurants et impact**
- **Supermanisation du coaché**
- **Progression**
- **Connection à plus grand / valeurs**

- **Les 3 pépites de la séance**



**FAIS DE TA VIE UN RÊVE,
ET D'UN RÊVE, UNE REALITE**



VENDRE À SON ÉQUIPE

- Nouvelle démarche / approche
- Améliorer les conditions de travail
- Aider à transformer, améliorer
- Consacrer du temps à la personne
- Celles qui le veulent vraiment
- Démarche utile dans le privé aussi
- Implication 100% / jugement 0%
- Sortir de la routine



MERCI POUR VOTRE ECOUTE

SEE YOU NEXT YEAR

pierrebossert 1@gmail.com

079 474 82 53

